

Checkliste zur Prüfung der Komplexität von praxisbezogenen Aufgaben für Kaufleute im Groß- und Außenhandelsmanagement

Diese Checkliste soll den Auszubildenden und ihren Ausbilder/-innen als Hilfsmittel zur Findung einer komplexen Aufgabe dienen.

Sind folgende Voraussetzungen erfüllt, so kann von einer hinreichend komplexen Aufgabe als Grundlage für das fallbezogene Fachgespräch ausgegangen werden:

- Die Fragen 2, 5 und 7 wurden mit „Ja“ beantwortet.
- In jedem der fünf genannten Bereiche (A – E) ist mindesten ein „Ja“ angekreuzt.
- In der Summe wurden mindestens 13 Fragen mit „Ja“ angekreuzt.

A. Berufs- und Betriebsbezug		Ja	Nein
1.	Hat die Aufgabe Bezug zu den Ausbildungsinhalten des Berufsbildes Kaufmann/Kauffrau im Groß- und Außenhandelsmanagement?		
2.	Entspricht die Aufgabe in mehreren Lernzielen dem Ausbildungsrahmenplan?		
3.	Erfordert die Bearbeitung der Aufgabe einen Lösungsprozess ?		
4.	Bildet die Aufgabe mindestens einen Teilprozess eines Geschäftsprozesses ab? (Die Darstellung eines kompletten Geschäftsprozesses ist nicht zwingend notwendig, es soll sich allerdings um einen realen Geschäftsprozess handeln.)		
B. Abbildung einer vollständigen beruflichen Handlung			
5.	Umfasst die Aufgabe eine Planungs-, Vorbereitungs-, Durchführungs-sowie Auswertungsphase ?		
6.	Können die Auszubildenden durch die Bearbeitung der Aufgabe ihre berufliche Handlungsfähigkeit unter Beweis stellen?		
C. Aufgabenstellung			
7.	Stellt die Aufgabe aus Sicht der Auszubildenden (nicht zwingend aus Sicht der Ausbildenden) eine Herausforderung dar (keine Routineaufgabe)?		
8.	Können bei der Bearbeitung der Aufgabe Probleme und Konflikte bzw. veränderte Bedingungen auftreten, die eine flexible Reaktion der Auszubildenden erforderlich machen?		
9.	Ist zur Bearbeitung der Aufgabe eine Recherche von Informationen (z. B. über interne/externe Informationsquellen, Programme, ...) und ggf. eine Vertiefung fachlicher Kenntnisse durch die Auszubildenden erforderlich?		
10.	Erfordert die Umsetzung des Lösungsprozesses die Berücksichtigung verschiedener Schnittstellen und ggf. Abstimmung mit diesen (z. B. vor- und nachgelagerte betriebliche Abläufe/Bereiche, Vertriebspartner, Kollegen, Vorgesetzte, Experten, ...)?		

D. Gestaltungsspielraum		Ja	Nein
11.	Bietet die Aufgabe in Abstimmung mit Verantwortungsträgern oder Prozessverantwortlichen organisatorische Freiheitsgrade ggf. Verantwortungs- und Entscheidungsspielräume für die Auszubildenden (z. B. hinsichtlich Vorgehen, Einbindung von Vertriebspartnern, Terminen, Budget, ...)?		
12.	Gibt es alternative Lösungswege und Vorgehensweisen , die die Auszubildenden zur Bearbeitung der Aufgabe wählen bzw. selbstständig (in Absprache mit den Ausbilder/-innen) entwickeln können?		
E. Auswertbarkeit			
13.	Ermöglichen die Ergebnisse der Aufgabe eine Bewertung, z. B. hinsichtlich Wirtschaftlichkeit oder Kundennutzen , die die Auszubildenden selbstständig vornehmen können?		
14.	Können die Auszubildenden reflektieren, inwieweit die Ziele der Aufgabe erreicht wurden und ggf. Verbesserungsvorschläge ableiten?		
15.	Ermöglicht die Aufgabe eine Reflexion der während der Aufgabenbearbeitung erzielten Lernerfolge durch die Auszubildenden?		